panoramaHISI

FPDM-205

3

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

informazioni USA

Corrispondenze dagli Stati Uniti della H.I.S.

Dal 27 novembre al 7 dicembre la Honeywell Information Systems Italia ha organizzato un viaggio promozionale negli Stati Uniti d'America.

Con questa iniziativa si è voluto far conoscere a numerosi e qualificati esponenti della grande industria, della finanza, della stampa e della pubblica amministrazione italiane la realtà del complesso industriale Honeywell.

In considerazione dell'importanza dell'avvenimento, Informazioni USA viene dedicato interamente a questo viaggio.

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 205
RPN H 165A

A cura di:
Enrico Guidotti
Gandolfo Barrile

Con la collaborazione di:
Fulvio F. Castellano
Roberto Carlo Monti
Luigi Vitali
Emilio Uggeri

Informazioni USA n. 3 - marzo 1980
di
PanoramaHISI
11, via Vida
20127 Milano
tel. 28.26.351

direttore responsabile: Roberto Carlo Monti
testi: Enrico Guidotti
Gandolfo Barrile
grafica: Emilio Uggeri
coordinamento: Fulvio F. Castellano
stampa: Grafiche Rekord

Enrico Guidotti
Honeywell
P.O. Box 6000
Deer Valley Computer Park
13430 N Black Canyon Hwy
Phoenix A 85005 Arizona

Appuntamento in U.S.A. per conoscere meglio Honeywell Italia: i partecipanti al viaggio

P. Giorgio Bertani e Signora	Ammininistratore Delegato SIPE
Bruno Bianchi e Signora	Direttore Centrale Monte dei Paschi di Siena
Mario Capretti	Presidente, Data Management
Franco Castagni	Direzione UNIRE
Nicolò Curella e Signora	Direttore Generale Banca Popolare S. Angelo - Licata
Emilio Damioli	Amministratore Delegato Data Management
Mario De Vincentis e Signora	Presidente Cassa di Risparmio di Pescara e Loreto Aprutino
Enzo Droandi	Direttore Generale Banca Popolare Etruria
Gianpaolo Falciai e Signora	Direzione Programmazione Generale e Finanziaria Stato Maggiore Marina - Minist. Difesa
Paolo Gentile e Signora	Direzione DAS-ENPAS - Provveditorato Generale dello Stato
Giovanni Giordano e Signora	Direttore Generale Banca Cuneese Lamberti & Mainati
Giovanni Lombardi e Signora	Consigliere Cassazione Casellario Centrale
Silvio Loreggia	Vice Direttore Compagnie Riunite Assicurazioni - Torino
Angelo Marchiò	Direttore Centrale Riunione Adriatica di Sicurtà
Giuseppe Menini	Direzione Banca Popolare di Verona
Bruno Mondini e Signora	Direttore Centrale ASSITALIA
Ignazio Morganti e Signora	Direttore Generale INA
Pietro Pellizzer e Signora	Consigliere Banca Popolare Etruria
Bruno Pepe e Signora	Direttore Generale Metelliana S.p.A.
Alfonso Profeta	Direttore Generale Cassa di Risparmio di Pescara
Giancarlo Rossi e Signora	Direttore Generale Banca Antoniana di Padova e Trieste
Romano Tavella	Direttore Centrale Banca Popolare di Verona
Mario Volpato e Signora	Consigliere Banca Antoniana di Padova e Trieste
Tullio Zanaboni e Signora	Direttore Generale IPACRI
Dario Barassi e Signora	Consigliere Amministrazione SEA
Enzo Bargiacchi	Direzione Organizzazione Regione Toscana
Gianenrico Bergese	Direttore Sistemi Informativi e Procedure Industrie Zanussi
L. Antonio Bianchi	Direttore Generale Pacchetti S.p.A.
Enrico Bocchi e Signora	Direzione Organizzazione Ceramiche Iris
Francesco Bruno e Signora	Direzione Organizzazione Siai Marchetti
Crescenzo De Falco	Vice Presidente Regione Piemonte
Giovanni Del Pra	Direttore Finanze e Controllo Industrie Zanussi
Umberto Di Capua e Signora	Presidente Ercole Marelli
Vincenzo Fortunato e Signora	Direzione Amministrativa Federconsorzi
Ettore Massacesi e Signora	Presidente Alfa Romeo
Francesco Negrini	Direttore Centrale SAME e Consigliere Amministrazione Lamborghini
Giorgio Orsi e Signora	Direttore Sistemi Informativi Gruppo Rizzoli
Marco Pennacchioni	Direzione Organizzazione Impresit S.p.A.
Giulio Santarelli e Signora	Presidente Regione Lazio
Gilberto Sartini e Signora	Direzione Organizzazione SAMIM S.p.A.
Carla Biraghi	Management & Informatica
Giuseppe Caravita	Mondo Economico
Mauro Castelli	Il Sole / 24 Ore
Antonio De Falco	Il Giorno
Alessandro Delfino	EDP Notizie / Sistemi e Automazione
Marcello Marongiu	L'Elettronica / Elettronica Oggi
Sergio Mello Grand	L'Informatica / Informatica '70
Umberto Oddone	La Stampa
Egidio Ortona	Presidente, Honeywell Italia
Carlo Peretti	Amministratore Delegato e Direttore Generale
Michele Cimino	Direttore Generale Marketing Italia
Giuseppe Cardinali	Direttore Commerciale Finanza e Pubblica Amministrazione
Paolo Lupo	Direttore Commerciale Industria, Distribuzione e Servizi
Giovanni Carducci-Agostini	Direttore Filiale Difesa
Aldo Brambilla	Direttore Marketing Support D.C.I.D.S.
Fabrizio Ceccarini	Direttore Filiale Interregionale I.D.S. Centro Sud
Fabio Chemolli	Direttore Filiale Motorizzazione Civile
Leopoldo Giannelli	Product Marketing - Grandi Sistemi
Francesco Lamperti	Direttore Filiale Interregionale I.D.S. Nord
Renato Mariani	Direttore Filiale Interregionale I.D.S. Nord Ovest
Egidio Marigonda	Direttore Filiale Interregionale Finanza Nord Est
Paolo Minio-Paluello	Direttore Filiale Stato
Tomaso Moro	Direttore Filiale Interregionale I.D.S. Nord Est
Enea Ruzzettu	Direttore Filiale Servizi Informativi Avanzati
Aldo Sansoni	Direttore Marketing Support D.C.F.P.A.
Siro Setaccioli	Direttore Filiale Interregionale Finanza Sud
Giuliano Valenti	Direttore Filiale Enti Locali
Claudio Villotti	Direttore Filiale Interregionale Finanza Centro
Cristiano Zamponi	Direttore Filiale Interregionale Finanza Nord
Fulvio Francesco Castellano	Responsabile Promozione & P.R.
Giovanni Rapelli	Responsabile Relazioni con la Stampa
Elda Gandini	Segr. Direzione Commerciale D.C.I.D.S.
Giuseppina Marcucciili	Segr. Direzione Commerciale D.C.F.P.A.
Enrico Guidotti	HISI Interface USA
Gandolfo Barrile	HISI Interface USA - Phoenix
Enrico Nicoletti	HISI Interface USA - Billerica

Un viaggio fortunato

« Durante la fase di preparazione, che ha impegnato me e i miei colleghi in Italia e in America non nascondo di aver avuto dei momenti di grande preoccupazione » – dice Ennio Guidotti.

Il viaggio era una delle attività previste da un piano ben più complesso e non era certamente la più impegnativa, tuttavia per la sua natura « pubblica » doveva riuscire bene.

Si trattava di far arrivare negli Stati Uniti 110 persone che avrebbero seguito un itinerario con tappe successive e diversificate nell'ultima parte.

Si trattava di organizzare le giornate di lavoro che potessero consentire una visione sufficientemente chiara della Honeywell nella sua accezione di azienda multinazionale; mostrarne i suoi prodotti attuali, ma particolarmente far vedere gli sforzi che vengono compiuti oggi dalla Honeywell per essere in futuro tecnologicamente all'avanguardia e organizzativamente sempre più efficiente.

Si trattava di creare un clima cordiale nell'ambito della professionalità che caratterizza la nostra organizzazione e dovevamo evitare che fattori esterni potessero turbare la permanenza ed i trasferimenti dei nostri ospiti che costituivano una importante rappresentanza del mondo industriale, finanziario, e di opinione del nostro paese.

Le preoccupazioni maggiori venivano ovviamente proprio dai possibili fattori di « disturbo » esterno ed erano certamente quelli su cui chi lavorava all'organizzazione poteva ben poco.

Eravamo preoccupati che la nebbia potesse impedire il decollo dell'aereo, o che uno sciopero potesse ritardare il volo o che il tempo, a volte così inclemente nel nord degli Stati Uniti in questa stagione, potesse intralciare i nostri programmi fin dall'inizio.

Oggi possiamo dire con una certa soddisfazione, pur non potendocene attribuire tutto il merito, che è stato un viaggio fortunato.

Ricordo l'ansia con cui attendevo l'aereo che avrebbe portato il gruppo alla prima tappa di Boston; nella serata era stata organizzata la cena formale con il governatore del Massachusetts King, l'ex ambasciatore in Italia J. Volpe ed il *top management* della Honeywell.

Un ritardo anche di poche ore ci avrebbe creato grossi problemi che avrebbero certamente influito sull'umore dei partecipanti forse per tutta la durata del viaggio.

Avevamo cercato di prevenire ogni inconveniente facendo, ad esempio, partire il viaggio da Roma evitando il rischio della nebbia a Milano e la fortuna ci ha assistito proprio attraverso uno sciopero del personale dell'aeroporto di Parigi che ha provocato come conseguenza un anticipo di due ore sull'orario di arrivo a Boston.

L'avvio quindi è stato dei migliori. A Boston, contrariamente alla consuetudine in questa stagione, il tempo era splendido e la televisione comunicava con molta enfasi il raggiunto record stagionale di temperatura proprio nei giorni della nostra permanenza.

L'atmosfera positiva che questi ed altri fatti avevano prodotto ci ha accompagnato durante le giornate successive; le facce dei nostri ospiti esprimevano un « livello di gradimento » sempre crescente in cui fattori esterni e fattori professionali giocavano un ruolo egualmente importante.

Le giornate di lavoro iniziate fin dal giorno successivo all'arrivo, destavano l'interesse che ci aspettavamo e l'applaudito intervento di M. Canepa monopolizzava l'interesse dei partecipanti sia per l'esposizione, chiara e densa di contenuti, sia per un certo orgoglio nel trovare una presenza qualitativamente così importante del talento italiano negli USA.

Le serate venivano trascorse in una atmosfera amichevole gustando le specialità di un paese ove anche le aragoste sembravano volersi adeguare, per le loro dimensioni, alle grandi autostrade, alle grandi automobili, ai grandi palazzi e ai grandi deserti...

Anche la « prussiana » accoglienza ricevuta al primo impatto con Phoenix veniva vissuta con uno spirito quasi goliardico.

Il tepore del clima, il *week-end* trascorso in maniera alternativa dai gruppi nella quiete di un paesaggio incredibile come il Grand Canyon o nella accecante notte di Las Vegas consentivano al lunedì la ripresa dei lavori con uno spirito rilassato e professionalmente impegnato per seguire la panoramica sul Distributed Systems Environement o sui *trends* evolutivi nel settore dei grandi sistemi.

Le gentili signore nel frattempo, con una comprensibile frenesia per l'acquisto, alternavano gli itinerari culturali allo *shopping* in un numero incredibile di negozi e di *shopping centers*.

Ci si riuniva poi la sera, in un ristorante *western* o in un raro ristorante veramente italiano gustando « paglia e fieno » e vino delle colline toscane servito da personale che finalmente aveva la possibilità e la gioia di parlare la sua lingua.

In questa atmosfera ci si scambiavano opinioni sulle « metodologie o gli strumenti di conversione » o sulle abitudini di questo paese così pieno di contraddizioni o più semplicemente sulla bontà dell'acquisto fatto dalla signora che sedeva al nostro fianco.

Poi si tornava a parlare della visita che si sarebbe fatta a conclusione del viaggio a San Francisco per vedere la Union Oil o a Cincinnati per la General Electric o a New York o ad Atlanta.

Viaggio fortunato, quindi, ove la cordialità e la disponibilità dei nostri ospiti hanno giocato un ruolo determinante; ove si sono visti i partecipanti magari stanchi per gli spostamenti e i cambiamenti di fuso orario, ma sempre presenti alle sedute di lavoro e sempre disponibili ad ascoltare e discutere; ove le signore presenti hanno saputo dare alle serate un tocco di gentilezza e di simpatia che è andato oltre la formale cordialità.

Questo è stato da un certo punto di vista il nostro « Appuntamento in USA » e debbo dire che il complimento più bello che abbiamo ricevuto e che vorrei citare perché sintetizza quanto noi perseguiamo, suonava press'a poco così:

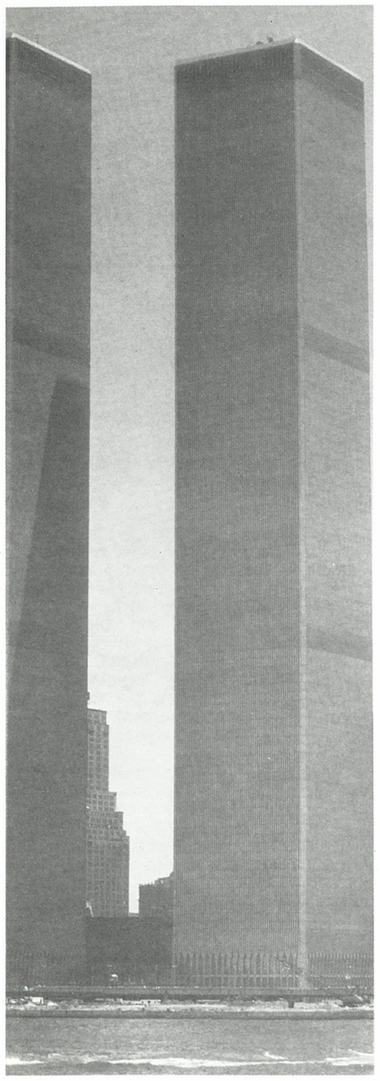
« A me piace la Honeywell perché è un'azienda tecnicamente all'avanguardia, ma capace di gestire i rapporti a dimensione umana. »

Questa frase mi ha dato lo spunto per inserire in mezzo ai tanti discorsi tecnici che troverete in questo foglio questi brevi cenni sull'atmosfera che ha caratterizzato il viaggio che credo abbia dato una dimensione umana ad un « Appuntamento » in cui la componente « tecnologia » aveva una parte così importante.

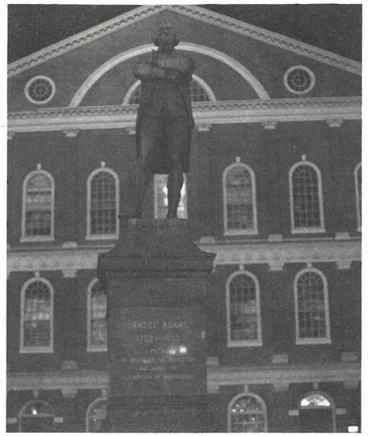
(Enrico Guidotti)

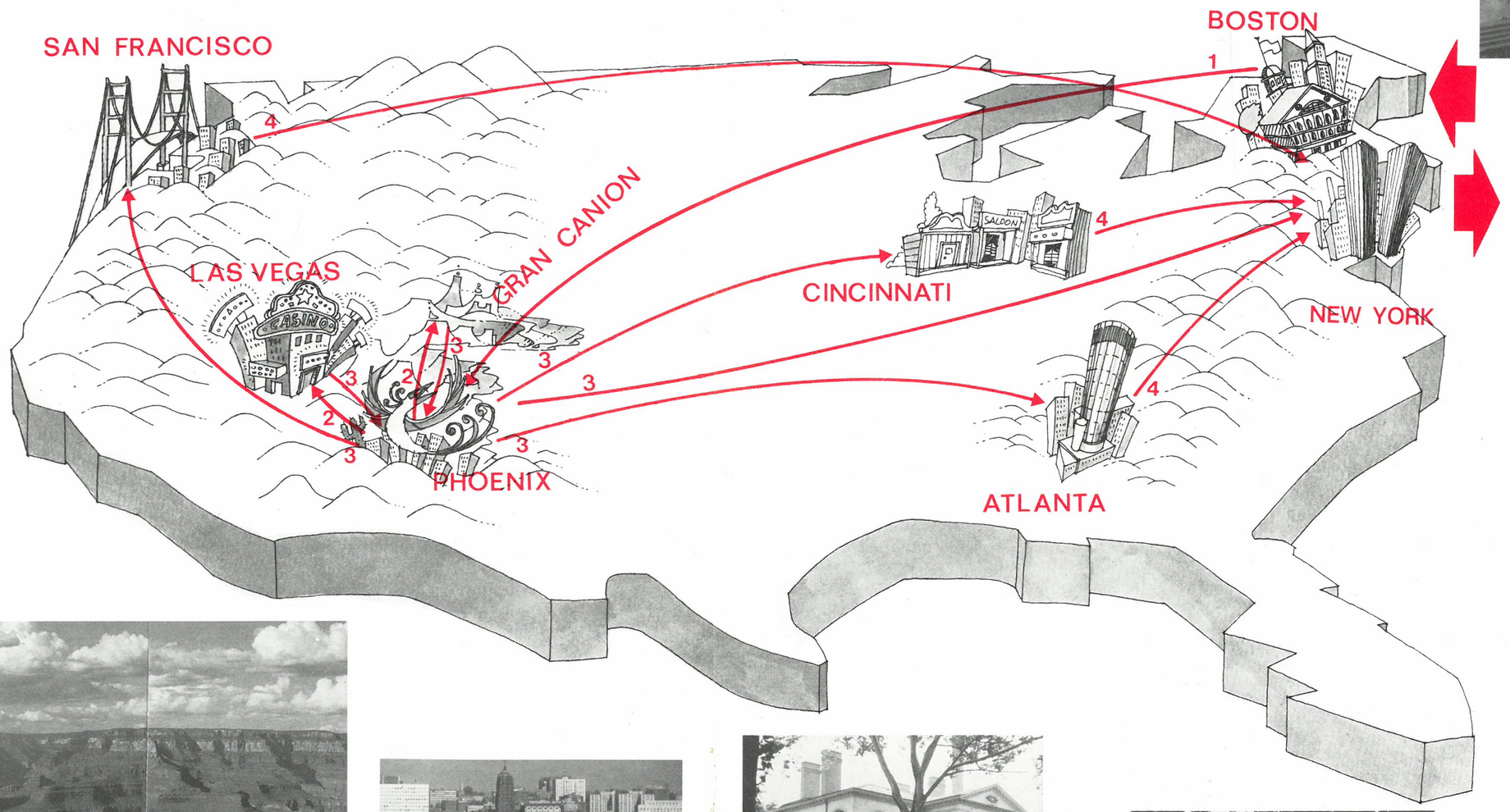
Il governatore del Massachusetts Edward J. King, durante il suo intervento all'*hotel* Marriott di Newton, dà il benvenuto agli ospiti italiani.

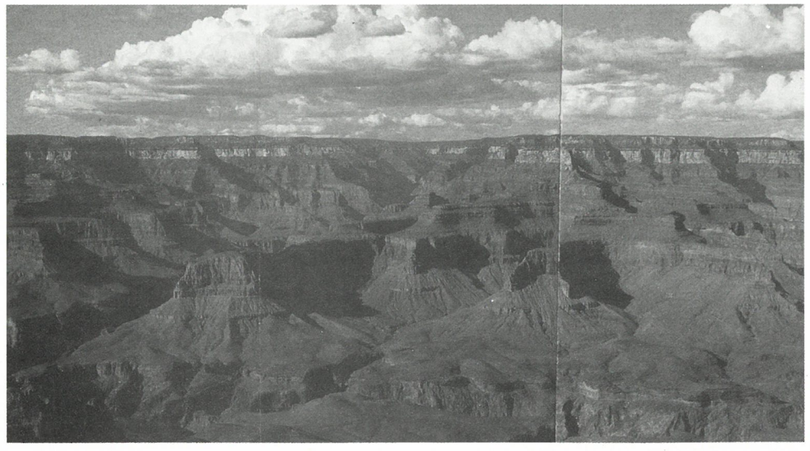
John Volpe (ex ambasciatore USA a Roma), Steve Jerritts (presidente della HIS Inc.), la signora Jerritts e Carlo Peretti (amministratore delegato e direttore generale della HISI), a Boston (Massachusetts).

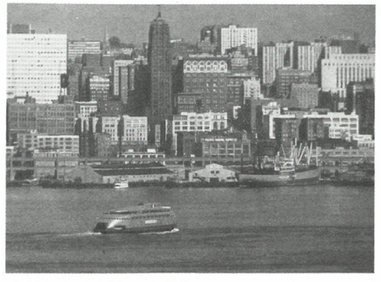


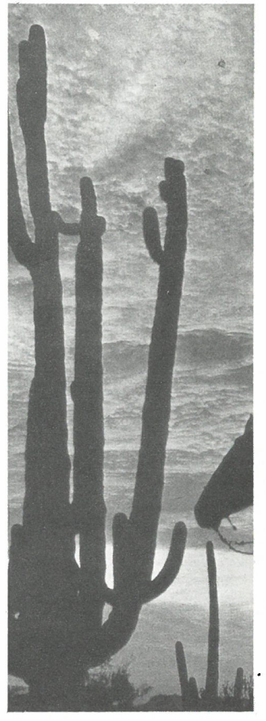
CALIFORNIA
SHELL FISH CO.




SAN FRANCISCO
BOSTON
1
4
LAS VEGAS
CASINO
GRAN CANION
3
2
CINCINNATI
SALOON
NEW YORK
PHOENIX
ATLANTA







Boston

Architettura di sistema e minielaboratore Honeywell livello 6 al centro dell'attenzione.

L'area di Boston è stata la sede della prima tappa del viaggio promozionale. Nell'albergo « Marriott » di Newton dove il gruppo si è fermato per tutto il tempo trascorso sulla costa orientale, dopo poche ore dall'arrivo dall'Italia, in un salone appositamente preparato, si è avuta la cena formale con il discorso di benvenuto da parte del governatore del Massachusetts Edward J. King.

Dopo un breve ringraziamento a tutti i partecipanti, egli ha spiegato come la Honeywell abbia dato un importante contributo assieme ad altre ditte a far sì che lo stato del Massachusetts sia oggi all'avanguardia per nuove e sofisticate produzioni e nello sviluppo industriale.

Prima del governatore avevano parlato l'ing. C. Peretti e Stephen Jerritts vice President e General Manager del USISG.

Quest'ultimo ha commentato il ruolo che la Honeywell gioca in campo internazionale con una crescita del *business* del 25% l'anno; tale incremento dimostra chiaramente come, assieme a Cii-HB per i medi sistemi e HISI per i piccoli sistemi, la Honeywell soddisfi le richieste del mercato mondiale.

L'ing. Peretti aprendo con il suo discorso introduttivo la serata ha ringraziato a nome della HISI gli ospiti intervenuti, illustrando gli scopi della visita all'Honeywell.

Le giornate seguenti sono state impiegate in presentazioni sempre tenutesi all'*hotel* Marriott ed a visitare gli stabilimenti di Brighton ed il *plant* di Billerica.

L'ing. Cimino, aprendo i lavori ha voluto sottolineare ancora una volta la globalità del gruppo Honeywell Information Systems caratterizzato dalla circolarità delle esperienze che le varie componenti internazionali apportano su tutto il mercato mondiale; ha inoltre presentato di volta in volta i vari relatori della giornata coordinando gli interventi degli ospiti per le domande a fine di ogni presentazione.

Il primo presentatore della giornata è stato Dick Weber vice President PMO (Product Management Operation) di Minneapolis.

In una relazione di circa un'ora ha fatto una completa carrellata del ciclo storico Honeywell dal 1927, anno di nascita dell'Honeywell avvenuta dalla fusione di due compagnie *leaders* nel campo dei controlli, ai giorni nostri.

La sua *overview* sui prodotti e programmi, nonché la condizione finanziaria del *business,* è stata la carta d'identità che gli ospiti hanno ricevuto all'inizio della loro visita nel mondo dell'Honeywell.

Dando risalto a quelli che sono stati gli indici di espansione, Dick Weber ha tenuto a precisare che il gruppo Information Systems è un'importante componente di tutto il *business* Honeywell e che il suo incremento dal '70 ad oggi è stato continuo.

Quello che la Honeywell ha fatto, e sta facendo dal punto di vista della linea di prodotto, è stato al centro del discorso del secondo relatore: Mike Keliher Vice President MSISD e General Manager.

I maggiori successi ottenuti sia in campo pubblico che privato sono la conferma, ha detto M. Keliher, che la linea del prodotto è quella giusta per soddisfare l'esigenza del mercato.

Fred Snow, Vice President del « Marketing Operation » ha chiuso la mattinata dedicando tutto il suo intervento al Livello 6 e terminali, enfatizzandone il profilo *Marketing* nel mondo dei *minicomputers.*

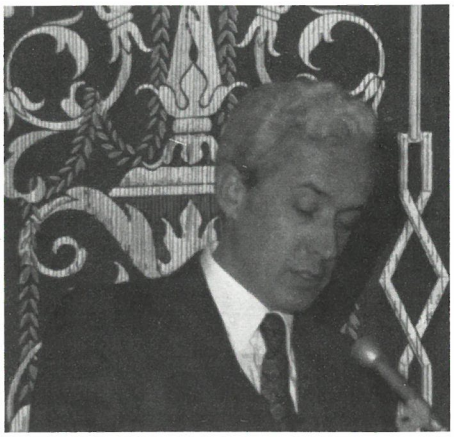
Un'ampia introduzione del prodotto dal suo annuncio nel 1976 ad oggi, con tutte le evoluzioni apportate sottolineando la compatibilità su tutta la linea, la flessibilità H/W e S/W e l'espandibilità in entrambi i sensi, è servita a delineare l'immagine del Livello 6 e della posizione primaria che occupa nel mondo dei *minicomputers* rispetto ai prodotti di molte altre case costruttrici.

Modularità e compatibilità con *host* non necessariamente Honeywell, ha detto F. Snow, fanno del Livello 6 la pietra miliare dell'informatica distribuita.

Il 100% di incremento vendite nel '78 rispetto l'anno precedente e le circa 4.000 unità vendute nel '79 sono sufficienti a dare un'idea dell'importanza del ruolo che questa linea ha prepotentemente preso nel campo dei mini.

M. Canepa, direttore responsabile dell'*operation* per le tecnologie dei sistemi distribuiti dell'HIS, e M. Trinchieri *senior scientist* nell'ambito della stessa *operation,* si sono alternati nel pomeriggio tenendo le loro presentazioni in lingua italiana.

(Sia M. Canepa che M. Trinchieri, italiani, hanno fatto parte dei primi gruppi di realizzatori degli Elea 9001 - 3 Olivetti nei centri di ricerca di Pisa ed Ivrea.)



Fred Snow

Jim Pompa

Mario Trinchieri

Mike Canepa

L'informatica distribuita è stato il tema delle loro relazioni, M. Canepa dopo aver indicato quali sono gli stimoli che spingono le aziende a realizzare sistemi d'informazione distribuiti ha presentato gli aspetti e gli scopi dell'architettura sviluppata dalla Honeywell e particolarmente dal gruppo di cui è il responsabile.

Facendo una breve storia di quelli che sono stati gli aspetti evolutivi dal momento in cui l'HIS è partita a studiare una proprio architettura ad oggi, M. Canepa ha enfatizzato i punti per cui la nostra architettura è stata accettata dall'ISO (commissione per la standardizzazione internazionale) e presa come punto di riferimento per una più ampia generalizzazione mettendo in risalto come tale architettura è divenuta l'elemento ispiratore delle specifiche approvate recentemente dall'organismo (ISO) a Madrid.

L'ing. Trinchieri dopo aver presentato le principali caratteristiche del Livello 6 e le applicazioni in cui è attualmente impiegato, ha spiegato che tale famiglia si inserisce come un qualificato componente nel mondo dei sistemi distribuiti secondo le regole dell'architettura.

Considerando il L. 6 come una famiglia più che un prodotto, data la sua elevata flessibilità, si trova nella condizione di poter assumere una varietà di ruoli quali: *Frond-end processors*, concentratori, nodi di commutazione.

Tenendo conto poi delle funzioni fondamentali richieste dall'architettura, « gestione comunicazione » e « gestione messaggi », a supporto delle *Work Stations*, possiamo concludere, ha detto M. Trinchieri, che il Livello 6 si sposa perfettamente con le caratteristiche richieste agli elementi dei sistemi distribuiti.

Il giorno seguente gli ospiti sono stati divisi in due gruppi per le visite agli stabilimenti di Brighton e il centro ricerche di Billerica.

Così facendo tutti hanno avuto la possibilità di vedere nelle varie fasi la nascita del Livello 6 e della famiglia dei terminali che si producono in questi stabilimenti.

Uno *show* di tutta la gamma dei modelli della famiglia Livello 6 e terminali si è avuto nel « *Demo Center* » di Billerica attrezzato appositamente per dare ai clienti che giornalmente visitano Boston, dimostrazioni sull'impiego e sulle possibilità offerte dal L. 6.

(Enrico Nicoletti)

Phoenix

System Environment, la proposta Honeywell nel settore dei grandi utenti.

Una breve cronaca delle giornate trascorse a Phoenix parte ovviamente dal benvenuto ed introduzione fatta da R.R. Douglas, Vice-President e General Manager della Large Information Systems Division (LISD) di Phoenix.

Egli ha evidenziato le fondamentali direzioni strategiche del centro di ricerche e sviluppo dei grandi sistemi della Honeywell. Particolare attenzione al supporto e crescita della base di clienti, ricerca di nuove opportunità di mercato per allargare tale base, progressiva integrazione dei grandi sistemi coi mini e terminali in ambiente distribuito (DSE Honeywell), sviluppo di nuovi strumenti per facilitare l'accesso diretto all'elaboratore ed aumentare la produttività, capacità di coesistere con sistemi Honeywell, enfasi sui Concetti *multi-computer* e *multi-processor* per aumentare rendimento e disponibilità, continue ricerche per elaboratori sempre più potenti con avanzate tecnologie a prezzi competitivi. La presentazione di R.R. Douglas ha sottolineato chiaramente la volontà della Honeywell di continuare a crescere nel mercato dei grossi sistemi integrando in questo *trend* mini e terminali.

Questa volontà d'altra parte è suffragata dalla solida posizione economica della Honeywell emersa dalla presentazione di F.S. Connell, Director LISD Marketing Operations, soprattutto incentrata sul mercato dei grossi sistemi dove peraltro la Honeywell ha il 40% della sua intera base di installazioni pari quest'ultima in valore ad oltre 9 miliardi di dollari.

Per dare un'idea del ritmo di espansione del parco grandi sistemi è stato detto che nel corso del 1978 è stato installato il 1.000mo sistema e per metà del 1981 si prevede saranno installati globalmente 2.000 sistemi.

A testimonianza della solida posizione economica della Honeywell è stato evidenziato il costante aumento sia del fatturato annuo che del valore azionario, nonché il consistente processo di acquisizione di aziende operanti in settori specialistici dell'elettronica (Incoterm, Synertek, Spectronics), l'acquisizione della base di utenti della Xerox e la creazione di aziende con compartecipazione azionaria.

Una tale situazione finanziaria consente alla Honeywell di alimentare adeguatamente la ricerca e sviluppo (globalmente più di 250 milioni di dollari), condizione indispensabile per rimanere competitivi in un mercato così difficile e complesso. Ciò ha consentito alla Honeywell di annunciare recentemente nuovi sistemi *hardware* e *software* che, se da una parte proteggono efficientemente gli investimenti della base di clienti assicurando una completa compatibilità dei programmi utenti, d'altra parte offrono più potenza, costi inferiori e nuova tecnologia. W.R. Roberts, Group Manager del Field Marketing Support, ha ben illustrato le caratteristiche del DPS 8/20, DPS 8/44, DPS 8/52 e DPS 8/70, i quattro nuovi modelli annunciati che estendono ai limiti inferiore e superiore la capacità *hardware* della precedente famiglia L. 66/DPS e riducono le esigenze di spazio ed energia utilizzando una diversa tecnologia.

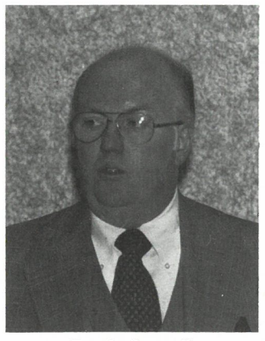
Dick ha inoltre presentato il nuovo sistema operativo GCOS 8 che, pur completamente compatibile con il suo predecessore GCOS III, ha un'architettura notevolmente rinnovata per consentire una gestione dinamica della memoria, procedure centralizzate rientranti e quindi *sharable*, completo ed efficiente *multi-prorable*, eliminazione di limiti pratici di multiprogrammazione ed ampiezza di programma utente, efficiente sistema centralizzato di *recovery* e *restart* per qualsiasi dimensione operativa (TP, *Time-sharing*, *Batch*).

Un nuovo sistema TP completamente integrato nel sistema operativo con le sue elevate prestazioni dà un'idea dell'interesse e dell'importanza delle caratteristiche su citate.

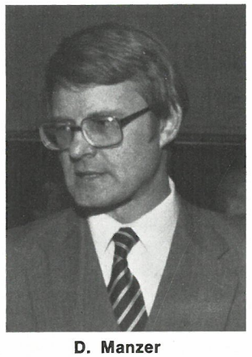
Il Distributed Systems Environement (DSE) della Honeywell è stato poi presentato da G. Booth, Program Manager DSE che ha illustrato gli *step* evolutivi che hanno portato all'odierno *trend* dei sistemi distribuiti. Attraverso l'utilizzo di appropriati esempi, Grace ha poi spiegato come configurazioni e prodotti possono realizzare una distribuzione di tre principali elementi di un sistema; *information processing, data-base management, network processing*.

Accennando alla evoluzione, Grace ha infine ribadito l'impegno della Honeywell di fare dell'architettura DSE, ormai definita e consolidata, l'elemento di integrazione della nuova serie di prodotti iniziata con i recenti annunci, nonché di adattare a questo ambiente quei prodotti oggi in uso presso la base dei clienti per consentire loro una graduale ed ordinata transizione.

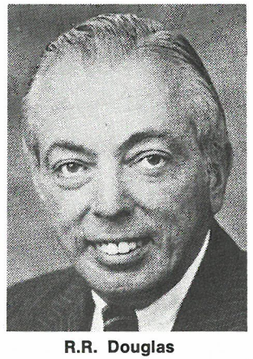
La presentazione successiva fatta da J. Hood, Program Manager Tactical Center, ha illustrato le scelte metodologiche e gli strumenti che la Honeywell ha preparato e sta preparando per una efficiente assistenza *hardware* e *software* ai propri utenti.



Frank Connell



D. Manzer



R.R. Douglas

Un centro pilota è già in funzione in Phoenix per la prova e lo sviluppo di questo nuovo sistema.

La giornata è stata infine conclusa da Floyd Johnson, Manager End User Facilities Planning, che ha parlato dei prossimi nuovi strumenti di facile utilizzo per utenti anche non esperti di elaborazione dati.

Dopo aver preso atto della varia gamma di utenti finali con diverse esigenze ed attitudini mentali, dopo aver inoltre analizzato i fenomeni salienti che caratterizzano questa crescente esigenza di colloquio diretto con l'elaboratore per un più produttivo utilizzo delle informazioni, Floyd ha indicato la strategia e le priorità della Honeywell per rispondere in maniera appropriata e tempestiva.

Un database, comune a tutti gli utenti in tutte le dimensioni, accessibile con varie forme di linguaggio, naturale o strutturato o colloquiale, ognuno adattabile al gergo o livello di esperienza dell'utente e tutti tradotti poi in un *unico linguaggio interno* che il sistema è in grado di capire per reperire, calcolare, e presentare le informazioni richieste.

In chiusura l'ing. Cimino in qualità di Direttore Generale Marketing Italia e coordinatore delle giornate di lavoro ha gestito le domande e risposte che hanno coinvolto i nostri ospiti e i relatori.

La seconda giornata è stata introdotta da W. Nathan, Manager del Conversion Technology Group, che si è soffermato particolarmente su una metodologia che fa della pianificazione il punto centrale di ogni progetto di conversione.

L'esperienza acquisita infatti ha indicato che, a parte gli strumenti di ausilio alla conversione, la chiave del successo del progetto risiede nella conoscenza del parco programmi da convertire e nel pieno controllo delle risorse disponibili in termini sia di persone Honeywell e del cliente sia di capacità di elaborazione.

I problemi legati alla sicurezza e riservatezza nei sistemi di elaborazione, sono stati quindi esaminati da un vero esperto del settore, Jerome Lobel, Manager Computer and Privacy. Egli ha definito una serie di procedure che possono essere usate per pianificare, sviluppare e mantenere un sistema informativo e di comunicazione sicuro e riservato.

La sessione di lavoro a Phoenix è stata quindi conclusa da una stimolante presentazione di J. Selman, Manager Market Analysis Services sui *trend* evolutivi dei sistemi di informazione condizionati e forzati da elementi quali la tecnologia, la concorrenza, l'inflazione, la legislazione e gli *standard*, tecniche manageriali.

Gli anni 80 saranno caratterizzati da *processor* sempre più potenti ed affidabili ed a minor costo, da notevole flessibilità di configurazioni, da una sempre maggiore distribuzione delle risorse di calcolo con una più diretta partecipazione dell'utente finale dell'informazione.

Crediamo che i nostri ospiti abbiano gradito l'opportunità di questa ganoramica generale sullo stato ed evoluzione dei grandi sistemi della Honeywell a riprova dell'impegno della nostra azienda in questo interessante mercato.

Gli stabilimenti di Phoenix Large Information Systems Division e Process Management Systems Division sono stati infine sede di visita ed hanno consentito agli ospiti di vedere con rapide presentazioni i cicli produttivi dei nostri stabilimenti e le metodologie usate nella messa a punto dei nostri prodotti.

(Gandolfo Barrile)

San Francisco

Union Oil Credit Co., un'azienda che ha nell'Edp il fulcro della propria attività.

San Francisco (California), 5 dicembre

Le immense distese desertiche dell'Arizona sono ormai un ricordo. San Francisco ci accoglie con una giornata di splendido sole che rende gradevole l'escursione in battello, nella ventosa baia resa famosa dalla presenza del Golden Gate e dall'isoletta di Alcatraz.

E' una breve parentesi di svago. Il programma di lavoro presenta la visita alla **Union Oil Credit Company**.

Una società che opera con oltre 8 milioni di associati nel settore delle carte di credito utilizzate esclusivamente per l'acquisto di prodotti petroliferi.

Essa agisce come intermediario tra un gruppo di società petrolifere e i punti di vendita convenzionati ed elimina con un semplice sistema di accrediti lo scambio di moneta tra le parti.

Spinti dalla curiosità di conoscere un'azienda di servizi che non trova l'eguale in Italia e forse neppure in Europa con i partecipanti ci siamo recati all'appuntamento con il *management* della Union Oil Credit Co.

Accompagnati dalla gentile e graziosa Nancy, funzionario commerciale della filiale HIS di San Francisco, abbiamo assistito alle esaurienti presentazioni delle attività della società.

Abbiamo avuto l'opportunità, di effettuare una visita guidata dei vari uffici dotati di oltre 100 terminali, tutti collegati in tempo reale con il sistema L. 66, ci si è potuti rendere conto del tipo di servizio offerto agli utilizzatori della carta di credito e particolarmente dell'importanza che in una attività di questo genere assume il sistema di elaborazione dati.

Ci pare di poter condividere senza riserve l'opinione espressa da un nostro ospite che sottolineava come la potenza e la tecnologia che l'informatica mette a disposizione sia stata in questo caso colta da attenti e intraprendenti operatori economici per creare e sviluppare un *business* che nella elaborazione elettronica e nella trasmissione dei dati trova non solo la soluzione dei problemi organizzativi ma la vera fonte del profitto aziendale.

Con questa annotazione che forse è meno banale di quanto possa apparire a prima vista si sono chiuse le visite e le giornate di lavoro che ci hanno visto impegnati con intensi programmi in sedi diversificate attraverso gli Stati Uniti.

Ci rimane il lungo viaggio di rientro in Italia, e la ripresa della nostra attività quotidiana, con qualche elemento in più su cui meditare legato ad un soggiorno faticoso, e piacevole, denso di spostamenti e professionalmente stimolante. *(Aldo Sansoni)*

New York

Metropolitan Life Insurance Company. Il decentramento, come esigenza di gestione.

New York (New York), 6 dicembre

Nel clima interessantissimo creato dal progetto « Avanti », si è svolta la visita dei partecipanti al viaggio promozionale ad una grandissima compagnia di assicurazioni di New York: la **Metropolitan Life Insurance Company**.

Il gruppo dei visitatori era composto da alti dirigenti della società di assicurazioni italiane che hanno aderito alla iniziativa con la assistenza di funzionari della Honeywell italiana e americana.

Il responsabile commerciale delle attività Honeywell alla Met, che ha curato l'organizzazione della visita, ha giustamente indirizzato il gruppo ad un colloquio col responsabile del servizio telecomunicazioni della Compagnia che è stato in grado sia di illustrare le soluzioni Edp realizzate ed in corso di studio, sia di precisare con notevole preparazione gli aspetti organizzativi e commerciali delle attività della sua società.

Questa si presenta con dimensioni assolutamente eccezionali, anche per una Società USA, se si pensa che ha circa 60.000 dipendenti (inclusi 21.000 agenti commerciali, che sono essi stessi collaboratori diretti della società a differenza di quanto accade in Italia) e che 2.500 di questi sono impiegati nel settore Edp, il quale gestisce un *budget* annuo di 105 milioni di dollari.

La Compagnia, che opera sul vastissimo territorio degli Stati Uniti, dispone di un apparato *hardware* costituito da tre centri principali a livello nazionali in cui sono installati otto diversi elaboratori di grandissime prestazioni. Ciascuno di essi svolge le elaborazioni relative ai diversi rami di attività della compagnia. Ma, particolare rimarchevole, è in grado anche, in caso di emergenza, di assorbire una certa fetta del carico di lavoro svolto dagli altri: si realizza così una soluzione che può fare fronte agli eventuali malfunzionamenti di un sistema senza gravi impatti sugli utenti.

Il tramite attraverso cui questo è realizzato è una rete che opera in *file-to-file transfer* e permette una perfetta integrazione e la completa affidabilità delle elaborazioni *batch*. Le linee che fanno parte di questa rete hanno velocità variabili da 50.000 *bauds* a 230.000 *bauds* per il trasferimento di circa 300.000 archivi l'anno.

Per far pervenire da tutto il paese ai centri nazionali i dati necessari alle elaborazioni, si è sviluppata negli anni una rete di terminali che comprende già 2.000 apparecchiature in massima parte video. Ciò permette ai 100 uffici amministrativi dislocati sul territorio nazionale di dialogare interattivamente col calcolatore principale. Si trasmettono così, per esempio, i dati delle nuove polizze acquisite per richiedere alla sede centrale la emissione dei relativi documenti.

In giornata, gli elaboratori *batch*, controllate le informazioni, trasmettono ai centri periferici di stampa, su cui gli uffici amministrativi si appoggiano i dati necessari per la stampa della polizza. Per questi centri la Met ha già installato 9 livelli 6 e ne sta per installare altri 11.

Lo sviluppo più interessante dell'attuale sistema informativo e che porterà alle evoluzioni più significative è quello di concentrare sui livelli 6 l'interfaccia tra terminali in periferia e gli elaboratori centrali, col duplice intento: di ridurre i costi di linea e di diminuire il carico dei sistemi centrali per la gestione delle trasmissioni con migliaia di video. Per questa funzione sono già installati 20 livelli 6 mentre altri 50 saranno installati entro il corrente anno.

Per ora questi sistemi sono utilizzati come concentratori intelligenti, con funzionalità trasparenti all'operatore del terminale, ma sono già allo studio nuove realizzazioni che permetteranno un progressivo decentramento delle elaborazioni e degli archivi, utilizzando quelle sofisticate tecnologie che sono state esposte ai partecipanti al viaggio.

(Cristiano Zamponi)

Steve Jerritts con Michele Cimino, direttore generale marketing Italia ed Edward King.

Cincinnati

Il Distribuited Processing sofisticato della G.E. Aircraft Engine Plant.

Cincinnati (Ohio), Dicembre 1979

... Il nostro viaggio continua e dopo le significative giornate trascorse a Boston e Phoenix un qualificato gruppo di dirigenti dell'industria italiana si è recato nella operosa ed accogliente Cincinnati, capitale dell'Ohio, per la visita ad uno dei più prestigiosi utenti di Large Systems della Honeywell, la **General Electric Aircraft Engine Plant.**

La visita, organizzata dalla filiale Honeywell locale nella persona di Kevin Berichon, *account manager* per la General Electric, è avvenuta in un clima di estrema cortesia ed ha destato nei partecipanti vivo interesse sia per le caratteristiche dei sistemi installati che per il tipo di applicazioni gestite in un ambiente di « Distributed Processing » particolarmente sofisticato.

Dopo averci illustrato la struttura e le caratteristiche operative del gruppo i rappresentanti della General Electric ci hanno esposto le funzionalità di una loro particolare applicazione sviluppata per automatizzare tutto il processo di manutenzione periodica delle turbine dei motori.

E' seguita la visita al centro di calcolo dotato di un livello 6080 e di un sistema di elaborazione interconnesso costituito da:

- 1 Livello 66/05 utilizzato come « Master Data File »
- 1 DPS 4
- 1 DPS 5.

Un completo *set* di terminali ed unità periferiche, tra cui ricordiamo 110 unità a disco, completa l'impianto che risulta inoltre dotato di 4 PPS (Page Processing System) per la soluzione dei problemi di stampa e di sofisticate unità per il controllo, l'immatricolazione e la gestione dei nastri magnetici.

Particolare interesse ha suscitato nei partecipanti la visione dell'apposita apparecchiatura prodotta dalla Honeywell per la registrazione dei dati utilizzando le memorie a cartuccia.

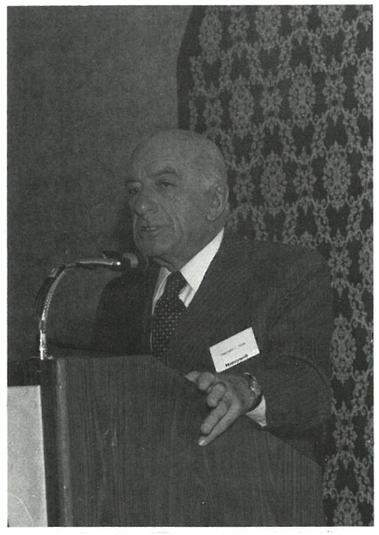
Questa impressionante potenza di calcolo consente di elaborare nell'arco di una settimana circa 50.000 *job* equamente distribuiti tra attività scientifiche (55% del carico di lavoro) ed attività amministrativo finanziarie e di pianificazione e controllo del ciclo produttivo.

Il tutto in un ambiente di « tempo reale » che gestisce circa 40.000 transazioni alla settimana e circa 20.000 attività in ambiente *time sharing.*

E' un significativo esempio delle qualità ed affidabilità dei prodotti Honeywell.

(Aldo Brambilla)

Un gruppo di visitatori allo stabilimento di Phoenix, sopra e, sotto, l'ambasciatore Ortona, presidente della Honeywell Italia. In basso la sala del Marriott.



Atlanta

Dal batch ai sistemi distribuiti alla Fulton National Bank.

Atlanta (Georgia), Dicembre 1979

Dopo la totale immersione nelle tecnologie e nel futuro dell'informatica avvenuta nelle sedi Honeywell di Boston e Phoenix, una qualificata e numerosa rappresentanza di esponenti di banche italiane ed alcuni giornalisti si sono recati nel « profondo sud » degli Stati Uniti per la visita ad un utente di *large system* della Honeywell: la **Fulton National Bank**.

La visita, con la collaborazione della Honeywell locale, nella persona del simpatico Bobby Sorrell, è avvenuta in un clima di estrema cortesia, molto apprezzato dai visitatori.

La Fulton National Bank, che opera su tutto il territorio della Georgia, è equipaggiata con due GE 435 ed un H 6000. Nel momento della visita era in corso l'installazione di un Livello 66/DPS ed un secondo era atteso a breve termine.

Si è quindi trovato questo cliente nel corso di una significativa trasformazione: da un ambiente prevalentemente « *batch* » ai... sistemi distribuiti! Il disegno del sistema informativo in corso di realizzazione prevede infatti, oltre ai due « *host* » al centro, la dotazione di alcune grosse agenzie, scelte in base a criteri di concentrazione dei carichi di lavoro con *minicomputer* per assolvere a funzioni locali. La loro impostazione finale prevede anche il collegamento, già parzialmente realizzate, di « *cash dispenser* ». Il centro è inoltre dotato di PPS (Page Processing System) per la soluzione dei problemi di stampe.

E' un altro esempio dell'impegno Honeywell nell'area dei sistemi distribuiti e dell'interesse che ha saputo suscitare anche in utenti tradizionali come quello visitato.

(Leopoldo Giannelli)

Il presidente della Honeywell Information Systems Inc. Steve Jerritts e sotto alcuni momenti del viaggio.

Un sintetico commento al viaggio, in una lettera del nuovo presidente della HIS Inc. all'ing. Peretti.

Honeywell

STEPHEN G. JERRITTS
Vice President and General Manager

January 18, 1980

Mr. Carlo Peretti, Managing Director
Honeywell Information Systems - Italia
32 Via Pirelli
20124 Milano
ITALY

Dear Carlo:

It's my experience that when the Italians do something they do it in style and that certainly applied in the case of project Avanti. We were impressed, but not surprised, at the quality as well as the number of the guests who visited our Boston and Phoenix operations; and we hope that they returned to Italy with an equal impression of the quality that we build into our Boston and Phoenix products.

The match that exists between the large-scale DPS 8 and the small Level 6 computers gives us a competitive edge in the large-user marketplace. Compatible hosts, remote hosts and minicomputers, all responsive to the same operating systems, is a powerful combination that is unmatched in the industry.

Success was ours through the '70's as we built up our large systems business from 100 installed systems to well over 2000 around the world with an installed value of over $4 billion. Honeywell Information Systems Italia was a part of that success story and, with project Avanti, is stepping out boldly into the '80's, the decade of distributed systems.

The U. S. Information Systems Group is proud to have hosted this enterprising visit.

Sincerely,

S. G. Jerritts

SGJ:jw

Caro Carlo,

l'esperienza mi insegna che quando gli italiani fanno qualcosa, lo fanno in grande stile e questo è certamente il caso del vostro progetto « Avanti ».

Siamo rimasti impressionati, ma certo non sorpresi, sia dalle qualità che dal numero di ospiti che hanno visitato le nostre sedi di Boston e Phoenix; siamo certi che essi sono rientrati in Italia con un'impressione altrettanto positiva della qualità dei prodotti che in queste due sedi vengono fabbricati.

Il collegamento che esiste tra i grandi sistemi DPS 8 ed i *minicomputers* Livello 6 ci pone in una posizione estremamente competitiva nel mercato dei grandi utenti.

La compatibilità tra *hosts*, *hosts* remoti e *minicomputers*, tutti cooperanti in ambiente di identico sistema operativo, offre una potente combinazione non riscontrabile in altre industrie dello stesso settore.

Il successo ci ha arriso nel corso degli anni '70 essendo passati da 100 ad oltre 2.000 grandi sistemi installati in tutto il mondo per un valore di oltre 4 miliardi di dollari.

La Honeywell Information Systems Italia è stata parte attiva di questo passato successo e, con il progetto « Avanti », ha iniziato con notevole grinta gli anni '80, decennio dei sistemi distribuiti.

Il USISG è particolarmente orgoglioso di avere ospitato questa intraprendente visita.